

# AZ ÉLELMISZER-GAZDASÁG VERSENYKÉPESSÉGÉT MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK

A cikk a különféle termelési tényezők hatását vizsgálva kitér mind az élelmiszerek világpiacának főbb irányzataira, mind a hazai élelmiszer-gazdaság potenciális változásaira. Külön foglalkozik a kapcsolódó és támogató szektorok helyzetével, valamint a kormányzati politika nem egyértelműen pozitív hatásaival.

Cikkünkben Porter gyémántmodelljére (Porter [1990]) támaszkodva az élelmiszer-gazdaság versenyképességét meghatározó tényezőket tekintjük át.<sup>1</sup> Megvizsgáljuk a különféle termelési tényezők: a mezőgazdasági nyersanyag-termelés, a kapacitások és a beruházások, a szakemberkereslet és -kínálat, a kutatás és fejlesztés, a pénzügyi-finanszírozási helyzet hatását. A keresleti tényezők bemutatásakor röviden kitérünk az élelmiszerek világpiacának nemzetközi irányzataira, a hazai élelmiszer-gazdaság potenciális piacain bekövetkező változásokra. Az élelmiszer-termelés rendkívül összetett tevékenységi rendszerben történik, ezért külön foglalkozunk a kapcsolódó és támogató szektorok helyzetével. A megváltozott vállalati stratégia, struktúra és versenyviszonyok kérdésének elemzése után a kormányzati politika néhány összefüggésére világítunk rá. Befejezésül röviden ismertetjük a magyar élelmiszer-gazdaság további fejlődési lehetőségét befolyásoló tényezőket.

## Termelési tényezők

### Mezőgazdasági nyersanyag-termelés

A kilencvenes években a feldolgozóipar és a kereskedelem mezőgazdasági nyersanyag-beszerzése akadozott, a mezőgazdasági termékkínálat sem mennyiségileg, sem

minőségileg nem volt megfelelő. Ez az élelmiszer-gazdaság egésze hatékonyságát és piaci lehetőségei kihasználását rontotta (Szabó [1993]). A mezőgazdasági alapanyag-kínálat és -beszerzés gondjainak különféle, egymással összefüggő, a gazdasági környezet kedvezőtlen alakulására visszavezethető okai voltak (Sipos [1995]).

Az élelmiszeripari vállalatok mellett az átalakulás alatt álló mezőgazdasági nagyüzemek is felhagytak a különféle vertikumok szervezésével. Emiatt 1993-ig több százezer kistermelő esett ki az árutermelésből. A korábbi kereskedelmi megoldások, szervezetek helyére csak lassan léptek újak, így a mezőgazdasági termelők jó része távolabb került a piactól, mint korábban volt. Sokszor már nem a piacok szűkössége, hanem a rendelkezésre álló jó minőségű árualapok hiánya volt az agrárszektor csökkenő értékesítésének oka. Az élelmiszer-gazdaság koordinációs rendszerének szétesésében nagy szerepe volt több élelmiszeripari szakágazat (konzerv-, hús-, baromfiipar) pénzügyi krízisének.

Az élelmiszeripar és a mezőgazdasági nyersanyagtermelők kapcsolatrendszerében 1995/1996-ban kedvező változások történtek. Ez azonban nem jelenti a problémák teljes körű megoldását. Több területen megkezdődött a korábban szétesett együttműködési rendszer újjáépítése, a szerződéses termeltetés terjedése. Főként azokban a szakágazatokban, ahol a magán (külföldi) tőke részesedést szerzett, az agrártermelők integrálása, azok termékeinek feldolgozóipari értékesítése is stabilabb, kiszámíthatóbb

1 A cikk alapjául szolgáló tanulmány a „Versenyben a világ-  
gal” című kutatási program keretében készült.



lett. A feldolgozó vállalatok, például a cukoripari, a hűtőipari egy része olyan konstrukciók kialakítására (és befektetésekre) szánta el magát, amelyek segítik a mezőgazdasági termelők integrálását, a megfelelő minőségű alapanyag termeltetését.

### Kapacitások, beruházás

A mezőgazdaság kibocsátása jelentősen csökkent a kilencvenes évek elején. Ez a piacok átrendeződésén, az elhúzódoó átalakulási folyamat hatásain túl az ágazat tág értelemben vett kapacitásainak szűkülésével, kihasználatlanságával, hiányával és elöregedésével magyarázható. Emiatt a minőségi nyersanyagtermelés, a biológiai alapok genetikai lehetőségeinek kihasználása (terméshozamok, fajlagos kihozatal) stb. akadozik, illetve kisebb a lehetségesnél és a szükségesnél. Számos esetben a „kapacitások” kihasználatlanok (például gabonafélék termés hozama, fajlagos húskihozatal) és/vagy kisebbek (például minőségi vágóállat-előállítás, kertészeti cikkek és biotermékek termelése), mint az újjászerveződő piaci lehetőségek. Bizonyos esetekben pedig a „kapacitások” túlzott méretűek: például keverékgyártás, rossz minőségű vágóállat-alapanyag kibocsátás. Így egyszerre lenne szükség a „kapacitások” leépítésére, bővítésére és átstrukturálására.

Az élelmiszeripar több szakágazatában a bel- és külpiazi lehetőségek alapján nincs szükség a kapacitások növelésére. Sőt nem egy helyen (például hús-, konzervipar) azok egy részének leépítése szükséges. A berendezések műszaki színvonala egyenetlen. A külföldi befektetők részvételével lezajlott tulajdonosváltás nyomán azonban az elmúlt négy-öt évben sok szakágazatban (például sör-, édes-, tej-, szesz- és üdítőitalipar) olyan fejlesztések (korszerűsítések) történtek, amelyek figyelemre méltó műszaki fejlődést tettek lehetővé. A hazai tulajdonban maradt cégeknél korlátozottabb fejlesztésekre került sor, de ott is bővülés figyelhető meg. Az élelmiszer-feldolgozó üzemekben végrehajtott beruházások főként a korszerűsítést, a termékek, a gyártástechnológia, a marketing és a minőség fejlesztését szolgálták, kapacitásbővítésre kisebb mértékben került sor.

Az előttünk álló időszakban a sör-, az üdítőital-, a dohány-, az édes- és a növényolajiparban csak szinten tartó beruházásokkal lehet számolni, ezekben a szakágazatokban a modernizációs beruházások és a szerkezet-átalakítás nagy része már lezárult. A modernizációt és a szerkezet-átalakítást szolgáló beruházások várhatók a hús-, a baromfi-, a konzerv-, a tej-, a malom-, a takar-

mány-, a sütő-, a cukoriparban és a tésztagyártásban. A kapacitások bővítése ez utóbbi esetekben nem valószínű, sőt azok részleges leépítésére lesz szükség. A fejlesztések ugyanakkor bizonyos hányadban az EU-szabványoknak (egészségügyi és higiéniai előírásoknak) való megfelelést szolgálják. (A magyar gyárak jelentős hányada már most megfelel az EU követelményeknek!)

### Szakemberkereslet és -kínálat

A mezőgazdasági és élelmiszeripari szakemberképzés (szakmunkás, középszintű vezető, felsőszintű vezető) összességében megfelelő. A felsőszintű képzésben a pénzügyi és marketing ismeretekben jártas szakemberek oktatása azonban nem megfelelő. Az élelmiszer-gazdaság szakemberszükséglete az előttünk álló években megoldottnak látszik, de a munkaerő biztosítása közel sem feszültségmentes. Bizonyos szakmákban létszámihiány mutatkozik, így például jól képzett élelmiszeripari szakmunkásokból. Felértékelődik a korszerűsödő eszközöket kezelni tudó szakemberek szerepe. Több feldolgozó cég megkezdte számítógépes szervezet- és termelés-irányító rendszerének kialakítását. A számítógépes és az élelmiszer-feldolgozásban is jártas szakemberek kereslete nő, akárcsak a marketinget ismerő szakembereké. Ám a könyvvitelben otthonosan mozgó pénzügyi szakemberekkel együtt szegényes a kínálatuk. Ráadásul a mezőgazdasági és élelmiszeripari jövedelmek általában nem vonzóak a számukra.

### Kutatás és fejlesztés

A K+F kiadások mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban szerény mértékűek. Azok zömmel új termékek kialakítására irányulnak. Ennek eredményeként (a tulajdonosváltást követően) számottevő javulás következett be az élelmiszerek minőségében és termékszerkezetében, bár a korszerű élettani hatású (s a fejlett országok piacán növekvő keresletű) cikkek előállítása továbbra is szegényes. A termékszerkezet-váltást, a minőség javítását gátolja a mezőgazdasági alapanyagok nemegyszer nem kielégítő minősége és ütemezettsége. A hazai élelmiszer-kínálatban viszonylag szűk a magas hozzáadott értékű cikkek hányada, a hagyományos termékek (a márkázatlan, sokszor továbbfeldolgozásra kerülő tömegáruk) aránya viszonylag nagy. Ezzel is összefügg agrárkivitelünk erős konjunktúra-függősége. Az is gond, hogy időnként hullámszik a termékminőség. Az élelmiszeripari (például hús-, tejipari) vállalatok termékszer-



kezete gyakran túl széles, a szakosodás kezdeti stádiumban van. A külföldi tulajdonba került cégeknél (például tej-, hűtő- és tartósítóiipar) azonban már profiltisztítási folyamat kezdődött meg. Az is tény, hogy a szélesebb termékínálat a piaci kockázatok mérséklésének eszköze is lehet (például konzerv- és baromfiipar).

A K+F kiadások vállalati és az OMFB KMÜFA-pályázatainak elnyert forrásokra támaszkodnak. Szakágazati szintű kutatás az ágazati kutatóintézetekben folyt. Az élelmiszer-gazdasági K+F az országban folyó K+F tevékenység szokásos gondjaival küszködik, s nem képezi szilárd alapját a versenyképesség javításának.

### Pénzügyi-finanszírozási helyzet

Az élelmiszer-gazdaság egyik alapvető problémája a rossz tőkeellátottság. Ez hitel felvételére kényszeríti a cégeket, ami komoly kamatterhet jelent. A hatékonysági gondok mellett ez a fő oka több mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalat súlyos pénzügyi-finanszírozási helyzetének. Ez megbénítja elképzeléseik megvalósítását. A bankok is tartózkodnak a nemegyszer kockázatos agrár-, főként mezőgazdasági hitelezéstől, ami tovább rontja e vállalkozások pozícióját. A külkereskedelmi forgalom lebonyolítását segíti viszont az Eximbank tevékenységének megindulása.

Az agrárszektor átalakulása nyomán a piaci szereplők helyzete differenciálódott. A külföldiek által megvásárolt élelmiszeripari vállalkozások tőkeellátottsága javult. Ugyanakkor az élelmiszeripar egésze is túljutott az évtized eleji pénzügyi krízisen. Ennek ellenére több élelmiszeripari szakágazat (például hús-, tej-, konzervipar) eredményessége ingadozó, kiegyensúlyozatlan. A mezőgazdasági vállalkozások eredményessége is eltérő. Az utóbbi egy-két évben nőtt a nyereségesen gazdálkodó szervezetek száma, ám továbbra is nagy számban tevékenykednek labilis pénzügyi helyzetű egységek. Ez utóbbiak sok esetben a gazdaság egyszerű eszközökkel való berendezésére, korszerűsítésére sem képesek.

Összegezve, a pénzügyi-finanszírozási helyzet napjainkban az egyik legfőbb fékezője az önálló mezőgazdasági és élelmiszeripari vállalati elképzelések érvényesítésének. Ezért a vállalati magatartásban, preferenciákban a piacbővítő elemek helyett sokszor a túlélés, a likviditás pillanatnyi biztosítása jelenik meg elsődleges célként. Másfelől a tőkehiány mellett az is tény, hogy az élelmiszer-gazdaság szereplőinek nem kis része a kapacitások alacsony kihasználtsága, a hullámzó minőségű alapanyag, a rossz munkaszervezés, az áru- és pénzpiacokra

lépés akadozása, a piacok korlátozott átláthatósága stb. okán továbbra is komoly hatékonysági problémákkal küszködik. Ezt sok termék (például hús-, baromfi-, konzervipari cikkek) esetében a zömmel az exportőrökhöz (feldolgozó és kereskedelmi cégekhez) jutó exporttámogatás fedi el.

### Keresleti tényezők

#### Nemzetközi irányzatok az élelmiszerek világpiacán

A magyar élelmiszer-gazdaság jövője szempontjából kulcsfontosságú, hogy miképpen fognak alakulni hosszabb távon az élelmiszerek világpiaci árai, és azok hogyan befolyásolják a világpiacot meghatározó szereplők, elsősorban az Európai Unió és az Egyesült Államok magatartását. Amennyiben a mezőgazdaság cserearányainak fejlődése kedvezően alakulna, akkor valószínűleg az agrárpolitikusok nagyobb hajlandóságot mutatnának az élelmiszerek világkereskedelmének liberalizálására. Ez viszont kedvezően érintené azokat az exportőr országokat, amelyek kevesebb forrással rendelkeznek termelőik támogatására a világpiacon.

Az élelmiszerek világpiacának modellezésével, illetve előrejelzésével foglalkozó tanulmányok meggyeznek abban, hogy gyors növekedést várnak az élelmiszerek keresletében a következő három évtizedben.<sup>2</sup> A kereslet gyors növekedésében a népesség növekedése, az emelkedő jövedelmekkel összefüggő fogyasztás szerkezet-váltás különösen a sűrűn lakott és gyorsan növekvő országokban, Dél-Kelet-Ázsiában játszik döntő szerepet. Míg az egyes vizsgálatok világ szinten szinte azonos növekedési rátákat jósolnak, addig regionális szinten már tapasztalhatóak eltérések a különböző előrejelzéseket illetően. Azonban ezek a különbségek többnyire módszertani problémákkal (például az eltérő kiinduló feltevésekkel, a vizsgált időszak hosszának az eltéréseivel) magyarázhatóak.

A kínálati oldalt tekintve már koránt sincs ilyen egyetértés a kutatók között. A különbségek abban rejlenek, hogy különbözőképpen ítélik meg a világ mezőgazdaságának termelési potenciálját, illetve a mezőgazdasági kutatások eredményeiből fakadó növekedés lehetőségeit. Az egyes elemzők az elmúlt három

<sup>2</sup> Az élelmiszerek világpiacának várható fejleményeit vizsgáló legújabb, különböző szervezetek által készített modellekről jó áttekintést ad az Islam [1995] által szerkesztett tanulmánykötet. A következőkben ezekre a vizsgálatokra támaszkodunk.



évtized folyamataiból arra következtetnek, hogy a kínálat minden további nehézség nélkül tudja majd követni a kereslet növekedését. Ennek az az előfeltétele, hogy a termelési kapacitás, a mezőgazdasági földek termelésbe vonásának expanziója és az öntözés alá vont területek hosszú távú növekedési rátája hasonló módon tudjon fejlődni, mint az előző három évtizedben. Azonban számos kutató kétségbe vonja a mezőgazdasági földek és az öntözés további expanziójának a lehetőségét, és egyre inkább hangsúlyozzák a mezőgazdasággal kapcsolatos környezetvédelmi kockázatokat, mint például az erdőirtás, a termőtalajok eróziója, a víz szűkössége, a túlzott műtrágya és növényvédőszer használat. Ezért korántsem biztos, hogy a mezőgazdasági kutatások eredményei és alkalmazásuk világszerte képessé teszi a modern mezőgazdaságot arra, hogy ismét megkétszerezze termelési kapacitását a következő három évtizedben, mint azt korábban tette.

A világ mezőgazdaságának további fejlődése szempontjából alapvető kérdés, hogy a fent jelzett folyamatok miképpen fogják befolyásolni az élelmiszerek világpiaci árait. Számos fejlett országban vagy régióban (Észak-Amerika, Európai Unió), amelyek egyben jelentős mezőgazdasági exportőrök, a mezőgazdaság termelési potenciálját lehetőségei alatt használják csak ki a különböző termelési korlátozási programok (például termelési kvóták, területpihentetési programok) miatt. Ugyanakkor más régiókban (Óceánia, Argentína) szintén alacsonyabb a lehetőségeknél a termelés intenzitása, elsősorban az alacsony árak következtében, amely az alacsony jövedelmesség miatt nem teszi vonzóvá a gazdálkodást. Ezek a régiók alacsonyabb kihasználtságú termelési potenciáljuk miatt középtávon kínálatukkal rugalmasan tudnak alkalmazkodni egy esetleges kedvező világpiaci árváltozáshoz. Amennyiben a kereslet dinamikus emelkedése meghaladja a kínálat növekedését, akkor a mezőgazdasági árak évszázados csökkenő trendje lelassulhat. Ebben az esetben nemcsak a mezőgazdálkodás jövedelmi perspektívái javulhatnak, hanem a mezőgazdasági erőforrások intenzívebb használata is bekövetkezhetne, amely szükséges a növekvő népesség élelmiszerellátásának biztosításához. Az optimista árvárakozások hozzájárulhatnak a fejlett országok agrárpolitikájának megváltozásához, elsősorban a dereguláció és a liberalizálás tekintetében. Hangsúlyozni kell azonban, hogy az élelmiszerek világpiacának általános tendenciái mögött termékenként eltérő, rövid és hosszú távon egymással ellentétes folyamatok zajlanak. Következésképpen az általános trendek hatásai csak korlátozottan érvényesülhetnek Magyarországon.

### Potenciális piacok

Az agrárágazat jelenlegi és jövőbeni helyzete, továbbfejlődése, egy kialakuló új agrárrendszer kiépülése szempontjából tisztázni kell, hogy az élelmiszer-gazdaságnak milyen potenciális piaci létezők. A lehetséges piacok és az ott eladható termékek szerkezete határozza meg ugyanis, hogy az ország mezőgazdaságának és élelmiszeriparának milyen jellegű termékekre célszerű szerveződnie. Ennek (vagyis, hogy az agrárszektorban mely piacokon és milyen szerkezetű termékinálattal célszerű megjelenie) alapvető befolyása van az élelmiszer-gazdasági rendszer arculatának alakulására is. Ebből következik ugyanis, hogy milyen típusú, a különféle piaci lehetőségeket sikeresen kihasználó gazdálkodó egységekre, integráló és koordináló szervezetekre, piacszerkezési és kapcsolattartási formákra van szükség.

A magyar agrárágazat piaci az elmúlt években jelentős mértékben ártrendeződtek. A belföldi és a nemzetközi piacokon egyaránt az élelmiszer-kereslet differenciálódása, a minőségi és hatékonysági követelmények felértékelődése történik.

A magyar élelmiszer-gazdaság különféle piacain végigtekintve az azokon értékesíthető termékek jellegét illetően néhány markáns tendencia egyértelműen kirajzolódik. A jelek szerint a nagyvolumenű, közepes vagy gyenge minőségű tömegtermékek (például alacsony feldolgozottsági fokú húsok, konzervek, borok) felől a speciális, szűkebb fogyasztói kör által igényelt termékek felé kell fordulni. Rugalmasan változó volumenekkel, a különböző piaci résekbe benyomulva vagy réseket ütve lehet hathatósan fellépni. Ez nem csupán a speciális kis cikkek (például konyhakész húsok, kolbászok, hűtőipari termékek) és az úgynevezett tömegtermékek (például gabonafélék, ipari alma) közti arányokra vonatkozik, hanem az utóbbiak értékesítésén belül is érvényes. A tömegtermékek eladása ugyan a jövőben is lehetséges, de csak kisebb, elaprózottabb tételekben, s alacsonyabb termelési ráfordításokkal, a szerteágazó fogyasztói igényekhez szigorúan alkalmazkodva. Ugyanakkor a „kisebb piacok, kisebb termékek” fejlődési irány a piaci szereplők sokszínű önálló kezdeményezésének, piacutatásának és piacra szerveződésének előtérbe kerülése felé mutat.

### Kapcsolódó és támogató szektorok

Az élelmiszeripar és a mezőgazdasági alapanyagtermelés közti akadozó együttműködés (a beszerzési kapcsolatok kiszámíthatatlansága, az alapanyag hullámzó minősége,



ütemtelensége stb.) növeli a feldolgozók ráfordításait és így rontja versenyképességét. Így a feldolgozóipari-mezőgazdasági együttműködés kiegyensúlyozottabbá válása mindenképpen javítana a piaci fellépés hatásosságán.

Elvileg elképzelhető, hogy több magyar feldolgozó cég egyeztetési magatartását a külpiacokon. Előfordulhat továbbá, hogy közös értékesítő szervezetet hoznak létre. A cégek közti verseny (a nagyobb export révén elnyerhető többlet támogatásra való erős ráutaltság) és a tulajdonosi viszonyok képlékenysége miatt a magyar cégek közti „fürtszerű” együttműködés esélye egyelőre nem nagy. Ugyanakkor a fejlett ipari országok (nevezetesen az EU) fogyasztói piacára az ottani kereskedelmi láncokon keresztül lehet bejutni. Így a közös, a kiskereskedelemig közvetlenül eljutó kereskedelmi szervezeteknek kérdőjeles a külpiazi sikere. Ha egyáltalán, akkor a külföldi forgalmazókkal való közös tárgyalásra van esély. A tapasztalatok szerint a többiek közül kiemelkedett (leginkább versenyképes) nagy szereplők (például Pick-Herz, Délhús) inkább saját fellépésre törekednek, a külföldi érdekeltségű feldolgozók pedig az új tulajdonos kereskedelmi kapcsolatrendszerére támaszkodnak. A cégek közti egyeztetés a beszerzési és az árpolitika összehangolására csak a hazai piacon érvényes és nagyon esetleges.

A mezőgazdaság és az élelmiszeripar ipari inputjai (gépek, berendezések, vegyszerek, adalékanyagok) a hazai beszállítóktól, illetve az import liberalizálásával külföldről korlátlan mennyiségben beszerezhetők. A beszerzések versenyképességet is rontó elmaradása, a gyengébb minőségű és/vagy kevesebb input felhasználása elsősorban pénzügyi-finanszírozási okokra vezethető vissza.

### Vállalati stratégia, struktúra, verseny

Mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban megkezdődött a vezetők, a menedzsment szemléletének átfarmálódása. Ez a menedzserek generációváltásával együtt zajlik. Figyelemre méltó, hogy ez a folyamat nemcsak a tulajdonosváltáson átesett cégeknél indult meg. Ennek ellenére a marketing szemléletű vezetők aránya még nem elégséges. A könyvviteli, a pénzügyi folyamatokban jártas szakemberekből is kevés van. A versenyképesség javításához több ilyen vezetőre lenne szükség. A vállalatvezetők zöme felismerte, hogy milyen piaci kihívásokkal kell cégének szembenéznie. Az államtól már nem várnak segítséget.

Az alkalmazottak szemlélete még nem változott meg komolyabban. A vállalat helyzetét és céljait gyakran nem

látják át. A rosszul fizetett, sokszor anyagi gondokkal küszködő munkavállalóktól ez nem is várható el. Ezzel együtt mind többen ismerik fel, hogy egyéni sorsuk a vállalat sorsához kapcsolódik. A helyi munkavállalási lehetőség függvényében, vitás helyzetekben (béremelés, túlóra) erős a kompromisszum-készségük a menedzsmenttel szemben. A munkavállalók helyzetét gyengíti, hogy a legnagyobb számú munkaerőt foglalkoztató fizikai területeken sok cégnél jelentős hatékonysági tartalékok vannak. Az önképzésre, az új feltételekhez való alkalmazkodásra inkább az alsó- és középvezetői szinttől felfelé van nagyobb hajlandóság. A cégek versenyképessége szempontjából mégis úgy tűnik, hogy segéd- és szakmunkaerő oldalról lehetséges a hatásos piaci fellépés.

A vállalati célok meghatározásában – még a részben vagy egészben állami tulajdonban levő szervezetek is – teljes szabadságot élveznek. Ahol szakmai külföldi befektető jelent meg, ott a menedzsment bevonásával ő jelöli ki a vállalati célokat. Ahol külső (hazai vagy külföldi) pénzügyi befektető jelent meg, ott bizonyos pénzügyi és gazdálkodási feltételeket betartva, a menedzsmentre van bízva a vállalati célok meghatározása. A döntésekért viselt felelősség is a fentiekben megjelölt szereplőket illeti.

A sok vállalkozás esetében rossz tőkeellátottság, a hitelfelvétel kényszere, és az emiatti korlátok határt szabnak a döntéshozatal szabadságfokának. Ez egyfelől belső pénzügyi korlátot jelent. Másfelől a hitelező bankokat nem mindig sikerül meggyőzni egy-egy projektum megvalósíthatóságáról (Spéder-Várhegyi [1995]). Így arra nem folyósítanak pénzt. A pénz- és tőkepiac kiépülése, terebélyesedése növeli a vállalatok mozgásterét. Más pénzintézetekhez fordulással, devizahitel felvételével, az Eximbank szolgáltatásainak igénybevételével a cégek növelhetik mozgásterüket. Annak sincs elvi akadály, hogy kötvény- vagy részvénykibocsátással jussanak pótlólagos forrásokhoz.

A vállalati stratégiák határozott változáson mentek keresztül az elmúlt években. Ez kedvezően hat a versenyképességre. Az egyedi termékek helyzetének megítélésében is mind nagyobb szerepet kap a költségek figyelembevétele. Ugyanakkor erős a törekvés a rezszi kiadások leszorítására. A termelés-központúságról jelentős elmozdulás következett be a piac-központúságra. A gondolkodás időhorizontja a jobb pénzügyi-finanszírozási helyzetű és/vagy stabilizálódott tulajdonosi körű cégeknél hosszabb lett, számos likviditási gonddal küszködő vállalkozás azonban továbbra is a túlélésével van elfoglalva. A proaktív üzleti szemlélet egyre több jele mutatható ki, ami a termékszerkezet tudatos differen-



ciálásában is tetten érhető. A vállalkozások nemzetközi orientációjának erősödéséről általában nem beszélhetünk. Több feldolgozónak azonban erős külföldi kapcsolatai vannak. Ez és többhelyütt a külföldi tulajdonosok, valamint a fejlett országokban szokásos marketing- és forgalmazási módszerek hazai megjelenése a mindennapi rutin szintjén olyan elemeket honosított meg, amelyek a döntési rendszer „nemzetköziesedését” hozták.

A hazai piacon éles és valós verseny bontakozott ki az élelmiszeripari vállalkozások között. Az egymástól nemegyszer elszigetelt helyzetű mezőgazdasági üzemek között viszont érhetően korlátozott a verseny. Inkább egy-egy térségben, egy szűkebb piaci szegmensben (például valamely élelmiszeripari cég beszállítói közé kerülés) alakul ki közöttük verseny. A piacra lépés, a versenyképesség nemegyszer a mezőgazdasági vállalkozás vezetői kapcsolatrendszerétől, valamint az előállított termékek minőségi követelményeknek való megfelelésétől függ. Az új mezőgazdasági vállalkozások általában nem készítették idáig megújulásra a korábbi nagyüzemek utódszervezeteit.

Néhány élelmiszeripari szakágazatban (illetve termék esetében) kiemelkedik ugyan néhány nagyobb piaci részesedésű egység (például húsipar, cukoripar), vagy egy cég uralja a szakágazatot (például növényolajipar), összességében a hazai értékesítési piac koncentráltága nem csorbitja a versenyt. A hazai piac kis mérete, illetve az előforduló oligopol helyzetek ellenére általában erős verseny van a vállalatok között. A jobb anyagi helyzetben levő feldolgozók (főleg a külföldi érdekeltségűek és/vagy több szakágazatban – például hús- és gabonaipar – a nagyobb méretűek), a többi céghez képest nagyobb (beszerzési és értékesítési) piaci manőverezési lehetőséget adó gazdasági erővel bírnak. Miközben a szocialista fejlődés következtében több cég túlzott kapacitásokkal rendelkezik (vagy bizonyos üzemegységei túl nagyok), például a vágóhidak, a konzervgyárak ilyenek, nemzetközi mércével a magyar élelmiszeripari vállalkozások döntő hányada nem számít nagyoknak. S így a méretgazdaságosságból fakadó előnyöket csak részben tudják kihasználni (például néhány baromfiipari, söripari vállalkozás). Több szakágazatban további koncentrációra lesz szükség. Ez az EU-csatlakozás utáni élesebb verseny miatt is elengedhetetlen lesz.

Új élelmiszeripari szereplők piacra lépése nem könnyű. A regionális értékesítést meghaladó kapacitással nehezen lehet megjeleníteni a piacon. A sok szereplő miatt még helyi szinten is nehéz teret nyerni. Ebben segít, ha egy cég valamilyen specialitással lép a piacra. Ez utóbbi

cégek az EU-csatlakozás után is életképesek lehetnek. Kisméretű, specializált kínálatú a konzerv-, a hűtő-, az édes-, a sütőiparban, a borászatban már eddig is több sikeres vállalkozás jelent meg, amelyek a nagyméretű cégek mellett megtalálták a számukra elérhető piaci szegmenseket. A feldolgozó vállalkozások bizonyos típusai viszont, például a kisméretű sajtgyárak hiányoznak a hazai vállalati palettáról.

### Kormányzati politika

A gazdálkodási keretek kiépítése, az élelmiszer-gazdaság piactudományba integrálásának elősegítése terén sok minden történt az elmúlt években. Az intézkedések azonban határozatlanok, felemásak, ellentmondásosak voltak. Így összességében csak mérsékelt javították az élelmiszer-gazdaság versenyképességét, s nemegyszer összekuszálták a gazdálkodási viszonyokat. Ezért a piacépítés, az agrárfinanszírozás, a támogatáspolitikai, a nemzetközi szabványok meghonosítása és a marketing fejlesztése nem volt megfelelő. Ezeknek a kérdéseknek a megoldása az Európai Unióhoz való csatlakozás szempontjából is megkerülhetetlen.

Eddig nem történt lényegi előrehadás a mezőgazdasági piacok építésében. Napjainkig nem működnek megfelelően az aukciós piacok, a tőzsde szerepe kicsi, az Agrárrendtartás keretében alkalmazott garantált árakat általában olyan alacsonyan határozzák meg, hogy nem kerül sor alkalmazásukra. A mezőgazdasági piacok szabályozása, az agrárrendtartás is csak jól funkcionáló részpiacokra támaszkodva képes jól működni (Lányi-Fertő [1993]). Másfelől, a mezőgazdasági piacok építése segítségével megoldhatók a részpiaci válságok és a gazdálkodók piacra lépése is hatásosabb lehet. Azoknak a piaci szereplőknek, amelyek megfelelő minőségű termékeket állítanak elő, az árupályát láthatóvá és így az árakat kiszámíthatóvá szükséges tenni (Halmai [1992]). Az agrárrendtartás is ezt szolgálja. A mezőgazdasági piacok építése tehát alapfeladat.

Az agrárszektor rövid és hosszabb távú finanszírozása a nyolcvanas évek közepétől mind több problémával küszködik. Az államnak az elmúlt évtizedbeli visszavonulása az agrárágazatból, a különböző részpiacok (egyébként helyes) liberalizálása, az ágazat szervezetrendszerének és tulajdonviszonyainak átalakulása nagy fokú bizonytalanságot és számos újabb ellentmondást szült. A mezőgazdasági és az élelmiszeripari termelés természetes és pénzügyi folyamatainak összhangja nem megfelelő. A különféle vertikumokon belüli és azok közötti termékáramlás komoly fennakadásokkal működik.



Az agrárágazat éven belüli finanszírozásának súlyosbodó problémái a monetáris szigorítások mellett az élelmiszer-gazdaság átalakulásával és válságával függnek össze. Az agrárágazat rövid távú (forgóeszköz) finanszírozása mellett annak hosszú távú (felhalmozási) finanszírozása, hitelezése is megoldatlan. Külön gond a mezőgazdaság beruházásainak finanszírozásában fontos szerepet játszó jelzálog-hitelezés késlekedése.

A mezőgazdaság esetében a banki és pénzügyi rendszer a mai napig főleg a nagyméretű gazdaságokhoz kapcsolódik. A kisüzemek közvetlen hitelezésének idáig nem alakult ki bevált gyakorlata. Ez azzal magyarázható, hogy az agrárszektorral kapcsolatban álló bankok nagy egységekből állnak, így maguk is nagyüzem-jellegűek, s ezért inkább a nagyobb partnerek iránt vonzódnak. A pénzügyi intézetek kulturálisan is idegenek a mezőgazdaságtól: tájékozatlanok az agrobiznisz szervezésében, túl kockázatos számukra az agrárhitelezés, az apróbb hitelkérelmekkel nem tudnak mit kezdeni. Ez magyarázza, hogy a bankrendszernek a mezőgazdasággal fenntartott kapcsolata napjainkban is hézagossá maradt. Emiatt az agrárfinanszírozásban (hitelezésben) a különféle mezőgazdasági integrátorok, termelési kör szervezők (például termelői vállalkozások, volt termelési rendszerek, nagykereskedelmi egységek, élelmiszeripari feldolgozók) hitelközvetítői szerepe felerősödött.

A mezőgazdaság adott támogatási rendszere csak konzerválni képes az élelmiszer-gazdaság jelenlegi állapotát. A szubvenciók szerkezetét vizsgálva megállapíthatjuk, hogy azok túlnyomó része *ragadozó* jellegű.<sup>3</sup> Ezen azt kell érteni, hogy a támogatások többsége nyílt redistribúciós transzfer, amely a gazdaság egyes szektoraiból vagy az adófizetőktől más szektorokba, például a mezőgazdaságba áramlik. Ilyen típusú költségvetési juttatásnak lehet tekinteni például a különböző ár- és jövedelemtámogatásokat, az input és készletezési támogatásokat, a kereskedelmi korlátozásokat. Ezek közös jellemzője, hogy hozzájárulásukhoz nem kapcsolódnak hatékonysági kritériumok. Ezzel szemben a termelő típusú támogatások csökkentik a piaci csere tranzakciós költségeit, növelik a hatékonyságot és hozzájárulnak a termelés növekedéséhez. Ide sorolhatjuk a piac transzparenciáját növelő intézkedéseket, a marketingszolgáltatásokat, a minőségi standardokat, a kutatást és a tanácsadást. Ezen eszközöknek általában semleges redistribúciós hatásuk van. A termelő típusú támogatások ará-

nya minimális volt az elmúlt években. A magyar támogatási rendszer tehát nem a hatékonyság és a versenyképesség növelését szolgálja, hanem a különböző lobbycsoportok relatív jövedelmi helyzetének stabilizálását.

### Lehetőségek

A magyar élelmiszer-gazdaság által megcélzott hazai és nemzetközi piacokon nem várható alapvető változás, ami átalakítaná a kereslet szerkezetét, a vállalati stratégiát, a versenyt és a kapcsolódó területeket. Inkább fokozatos, de egyre markánsabb változásra kell felkészülni, s arról nem szabad lemaradni. Az egészségügyi szempontok fokozott érvényesülése, a szabadidő felértékelődése lépésről lépésre formálja át a keresletet. Az EU-ba való belépés, illetve a keleti piacokon a nyugati konkurencia további jelenléte és az ottani helyi termelés erősödése, a fejlett (főleg európai és észak-amerikai) országokbeli fogyasztói szokásokban bekövetkező változások, a nemzetközi agrárkereskedelem, főleg a tengerentúli piac dinamizálódása fokozatos változást hozhat a magyar kivitelben eddig kulcsszerepet játszó hús-gabonaszektor piaci pozíciójában. Elképzelhető, hogy a magyar élelmiszer-gazdasági export gabona-hús irányultságán módosítani kell. A kertészeti kultúrák és a tartósítóiipar szerepe növekedhet a kivitelben, amennyiben azok hatékonysága javul.

### Irodalom

- Halmai Péter [1992]: Agrárpiaci intézmények, terméktanácsok. Gazdálkodás, 12.sz.
- Islam, N. (szerk.) [1995]: Population and Food in the Early Twenty-First Century: Meeting Future Food Demand of an Increasing Population. International Food Policy Research Institute, Washington D.C.
- Lányi Kamilla-Fertő Imre [1993]: Az agrárpiacok építése a fejlett ipari országokban és a magyar rendtartás. Külgazdaság, 2. sz.
- Mohácsi Kálmán [1996]: A húságazat versenyképességét meghatározó tényezők. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok 4. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Mohácsi Kálmán [1996a]: A gabonágazat versenyképességét befolyásoló tényezők. Versenyben a világgal. Műhelytanulmányok 6. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Orbáné Nagy Mária [1996]: A baromfiipar versenyképességét motiváló tényezők. Versenyben a világgal. Műhelytanulmányok 5. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék
- Porter, M. E. [1990]: The competitive advantage of the nations. The Free Press, New York
- Rausser, G.C. [1982]: Political Economic Markets: PERST and PESTS in Food and Agriculture. American Journal of Agricultural Economics 64.évf. 3.sz. 821-833. pp.
- Sipos Aladár: [1995]: Az átalakulás dilemmái a magyar mezőgazdaságban. Társadalom és Gazdaság, XVII.évf.3.sz. 62-77.o.pp.
- Spéder Zoltán-Várhegyi Éva [1995]: Kis- és középvállalkozások pénzügyi igényei és hitelezési helyzete. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Kutatási Füzetek 5. szám
- Szabó Márton [1993]: A hazai agrárpiacok működése a kilencvenes években, Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Kézirat
- Szabó Márton [1996]: A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők. Versenyben a világgal, Műhelytanulmányok 3. BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék

<sup>3</sup> A ragadozó és termelő jellegű politika megkülönböztetése Rausser [1982] cikkéből származik.